

Sales Development Representative

En Woffu apostamos por el “trabajo líquido”. La fluidez de los procesos internos ayuda a mejorar la relación entre las empresas y los empleados generando un ambiente de trabajo eficiente y agradable.

Gestionar las vacaciones, las ausencias, la presencia y los turnos de trabajo de los empleados es una tarea muy compleja. Woffu es un SaaS (Software as a Service) que solventa esta problemática contribuyendo directamente a ahorrar tiempo y costes a los responsables de equipos y a los departamentos de Recursos Humanos.

Con Woffu los empleados pueden realizar solicitudes a sus responsables gracias a un entorno colaborativo y tienen a apenas un clic de distancia toda la información sobre su gestión del tiempo.

Nuestra historia empezó en 2015 y nuestro crecimiento ha sido impresionante, por lo que Woffu ya se convirtió en una referencia en el sector. Actualmente estamos focalizados en el mercado nacional en España y, sin embargo, tenemos previsto internacionalizar el proyecto. Este objetivo conllevará un crecimiento del que queremos que formes parte. Somos un equipo de 16 personas con 500 clientes así que nuestro proyecto apenas ha “empezado a caminar” y queremos un equipo de altísimo nivel para alcanzar nuestros objetivos.

Tu rol es fundamental para el éxito de nuestra estrategia de ventas. El Representante de Desarrollo de Ventas (SDR) es el responsable de buscar y generar contactos de calidad para los comerciales, de acuerdo con la estrategia comercial. Estamos buscando “un cazador” muy motivado con experiencia en empresas de SaaS para contactar con ejecutivos de RRHH de compañías internacionales de 100 a 2000 empleados. Contactará con los clientes potenciales, interactuará con ellos a través

de correos electrónicos, LinkedIn y llamadas telefónicas. Actuará como generador de clientes potenciales y contactos cualificados para el equipo de comerciales.

Papel y responsabilidad

- Prospección de nuevos clientes potenciales e inicio de conversaciones por correo electrónico, LinkedIn y vía telefónica siguiendo nuestra metodología de ventas;
- Entender las necesidades comerciales de los clientes potenciales y transmitir como Woffu puede añadir valor con su solución digital.
- Entregar al equipo de comerciales un análisis bien calificado.
- Convencer a los posibles clientes de programar una reunión con el comercial de Woffu y coordinar sus agendas.
- Rastrear tu actividad, encontrar formas de mejora y contribuir al éxito del equipo de SDR.

Perfil

- Nivel muy alto de español, italiano y/o inglés, uno de ellos nativo.
- A menos 1 año de experiencia como SDR en empresas B2B idealmente en los sectores de tecnología / SaaS.
- Experiencia demostrada con un alto volumen de contacto de llamadas salientes (40 por día).
- Excelentes habilidades de comunicación verbal y escrita y la capacidad de articular de manera efectiva la propuesta de valor de nuestra solución.
- Competencia en aplicaciones de Microsoft Office.
- Usuario avanzado de LinkedIn y redes sociales profesionales como Twitter.
- Actitud práctica, ambiciosa y apasionada.

Tus +

- Experiencias internacionales: se valorará la experiencia de vida en otros países.
- Conocimiento de un B2B CRM software como Salesforce.com.

Nuestros +

- Una startup en continuo crecimiento en el centro de Barcelona.
- Oportunidad de unirse al principio de una gran aventura.

- Compensación con salario fijo muy competitivo según experiencia + esquema de comisión atractivo.

Sales Development Representative

At Woffu, we bet on "liquid work". The fluidity of internal processes helps companies improve the relationship with their employees, generating an efficient and pleasant work environment.

Manage vacations, absences, presences and shifts is a very complex task. Woffu is a SaaS / cloud-based software that solves this problem by contributing directly to facilitate the life of employees, team leaders and Human Resources departments.

Our history began in 2015 and our growth since then has been staggering, making Woffu a reference in the sector. We are currently present in Spain and expanding internationally. With a team of 16 highly-motivated people and 500 clients, our project is just starting and we want to build the right team to capitalize on this huge potential.

Your role is key in the success of our sales strategy. Based in Barcelona, the SDR has responsibility for detecting, contacting, qualifying quality contacts for sales executives, in line with the commercial strategy. We are looking for highly motivated professionals with experience in SaaS companies to contact HR executives in companies of 100 employees and more, in Spain and abroad. You will interact with potential clients through emails, LinkedIn, calls... and generate qualified leads for the sales executives.

Your missions

- Prospection for new clients and initial conversations through emails, LinkedIn, and phone calls following our sales methodology.
- Understand the needs of the prospects and help them understand how Woffu can add value.

- Qualify the lead in details before passing it on to the sales executives.
- Organize the next steps in the sales process.
- Track your activity, find ways of improvement and contribute to the success of the SDR team.

Your profile

- Fluent in Spanish, Italian and English, one of these being your native language.
- At least one year of experience as SDR in B2B companies ideally in the technology/SaaS sector.
- Demonstrated experience in managing high volumes of outgoing calls (40/day).
- Excellent presentation skills and the ability to effectively articulate our solution's value proposition as part of an overall business solution.
- Proficiency in Microsoft Office applications.
- Advanced user of LinkedIn and professional social networks such as Twitter.
- Hands-on attitude, ambitious and passionate.

Your pluses

- International experience, we highly value if you have lived in more than one country for a substantial period of time (at least 1-2 years).
- Knowledge of a B2B CRM solution such as Salesforce.com.

Our pluses

- A high-growth startup located in the heart of Barcelona.
- Be at the beginning of a great adventure.
- Salary based on experience, with an attractive commission scheme.

Send your CV to:

hr@woffu.com